

## Veranstalter

Dieses Seminar wird vom Institut für Purchasing und Supply Management an der KFRU Knowledge Foundation in Zusammenarbeit von ArcBlue Consulting und der ESB Business School durchgeführt.

Veranstaltungsort ist die ESB Business School der Hochschule Reutlingen.

Es gelten die AGBs der KFRU  
([www.kfru.de/footer/agb](http://www.kfru.de/footer/agb))

## Teilnahmegebühr

Die Teilnahmegebühr für dieses dreitägige Seminar beträgt 1495,- Euro. Die Veranstaltungen des IPS sind von der Umsatzsteuer (MwSt.) befreit.

## Kontakte

*Institut für Purchasing und Supply Management  
Knowledge Foundation @ Reutlingen University  
Alteburgstraße 150  
72162 Reutlingen*

*Kontakte für Anmeldung und Fragen:*

*Dr. Robert Freidinger*

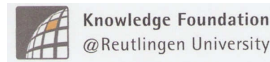
*Institutsleiter*

*Tel.: 07033 33793*

*Fax: 07033 33792*

*Email: [info@ips.college](mailto:info@ips.college)*

*[www.ips.college](http://www.ips.college)*



**KFRU Knowledge Foundation @ Reutlingen University** ist eine gemeinnützige Stiftung an der Universität Reutlingen. Sie führt an den angegliederten Instituten Seminare und Studienprogramme für die Aus- und Weiterbildung für strategische Wissenserweiterung von Fachleuten, Unternehmen und anderen Organisationen durch.



**ESB** ist eine der Fakultäten der Universität Reutlingen und führt nationale und internationale Masterstudiengänge in Vollzeit und berufs begleitend, auch in Zusammenarbeit mit anderen Business Schools weltweit durch. Bei zahlreichen bundesweiten Rankings belegt die Hochschule Reutlingen bzw. die ESB seit Jahren die vordersten Plätze.



**ArcBlueGlobal** ist eine internationale Organisation mit ca. 100 hochqualifizierten Trainern, Beratern und Fachleuten zu allen Themen des Einkaufs und der Supply Chain. Seit 30 Jahren zeichnet die Experten eine professionelle Erfahrung im Generieren von direktem Nutzen für die Kunden aus. Dabei wird ein Lernerfahrungsschatz kreiert, der Kunden, verbesserte Strategien, Kompetenzen, Werkzeuge und Techniken zur Steigerung des Unternehmenserfolges bringt.

# Meisterkurs Verhandeln im Einkauf

– dreitägig –

## Erfolge sichern bei Lieferanten & internen Partnern

- Erkennen Sie Ihre bevorzugten Überzeugungsmethoden und erweitern Sie diese
- Erkennen und Intensivieren Sie Ihre Wirkung auf Verhandlungspartner
- Wenden Sie erfolgreich weitere Methoden und Verfahren an
- Erkennen Sie Taktiken und entschärfen diese erfolgreich
- Setzen Sie einen vielfach bewährten Verhandlungsprozess erfolgreich ein

Wie Sie Ihre Maximalziele erreichen, wichtige Lieferanten und Ihre internen Partner dabei erfolgreich einbeziehen, lernen und üben Sie in diesem Seminar.

In diesem Seminar erleben Sie neben den aktuellen Methoden und Vorgehensweisen vor allem sich selbst – in den verschiedensten Verhandlungssituationen, mit intensiver Begleitung und fundiertem Feedback, das Sie sofort wieder umsetzen können.

## Seminarziele und Ihr Nutzen

Ziel dieses praxisorientierten topaktuellen Seminars ist es, Ihre Verhandlungs- und Überzeugungstechniken zu schärfen. Sie erfahren Ihre bevorzugten Methoden, vertiefen Ihre Kenntnisse und üben sich in neuen Gebieten. Neben einem strukturiertem Vorgehen erfahren Sie auch, wie Sie sich in kurzfristig angesetzten Verhandlungen erfolgreich durchsetzen können.

Professionelle Trainer mit langjähriger einschlägiger Berufserfahrung zeigen Ihnen anhand von Impulsvorträgen und ausgewählten Fallstudien, worauf es bei der Vorbereitung und Durchführung von Verhandlungen ankommt und was Ihre Erfolgsfaktoren sind. Sie erproben Ihre neu gewonnenen Erfahrungen in sehr praxisnahen Verhandlungssituationen. Videoaufzeichnung und fundiertem Feedback zum fachlichen Vorgehen und zu Verhaltensweisen zeigen Ihnen deren Wirkung auf, um Ihre Performance zu verbessern..

Sie erhalten ein Zertifikat der ESB European Business School

## Zielgruppe und Vorkenntnisse

Fach- und Führungskräfte, Mitarbeiter und Assistenten in Einkauf, Beschaffung, Supply Chain, Materialwirtschaft und Logistik.

Für dieses Seminar sind keine besonderen Vorkenntnisse erforderlich. Vorhandene Kenntnisse aus dem Bereich Einkauf & Beschaffung sind jedoch von Vorteil, damit ein fruchtbarer Erfahrungsaustausch stattfinden kann und sich somit eine bereichernde Gruppen- und Diskussionsdynamik entwickelt.

## Referenten



**Robert Freidinger**, Dr.-Ing., MCIPS, mit mehr als 25 Jahren Erfahrung in Einkauf und Supply Chain, erfahrener Trainer und Berater in Großunternehmen, Mittelstand und Körperschaften des Öffentlichen Rechts.



**Karlheinz Hauber**, Dipl.-Kaufmann, mit mehr als 25 Jahren internationaler Erfahrung im Strategischen Einkauf und in der Supply Chain in mehreren Organisationen.



**Frank Astor**, Coach, Trainer und Unternehmenskabarettist, mit mehr als 25 Jahren Erfahrung im Management, im Coaching von Führungskräften sowie in seminaristischem Infotainment.

**Hinweis:** Einzelne Referenten können durch gleichwertige Trainer ersetzt werden.

## Methoden

Unser Seminar mixt direkten Trainerinput mit Präsentationen, Kurzvorträgen und Diskussionen mit Coaching und Videorecording in Anwendungen, Praxisfällen und Teamarbeiten. Diese Konzeption ermöglicht den Teilnehmern, das erworbene Wissen sofort in Ihrem Arbeitsalltag anzuwenden.

## Dokumentation und Praxishilfen

Detaillierte Seminarunterlagen für einen sofortigen Einsatz in Ihrem Unternehmen, inkl. u.a. Vorlagen für die Vorbereitung und Durchführung von Verhandlungen, Checklisten etc.

## Inhalte und Aufbau des Seminars

### Erster Tag 10:00h – 18:00h

- Begrüßung, Organisation und Lernvertrag
- Fallstudie, Überzeugungsmethoden, Verhandlungsprozess
- Reflektion der eigenen Verhandlungsmethoden
- Analysemethoden eigene/gegnerische Interessen
- Interessen der Anspruchsgruppen.

Anschließend findet ein **Get-together** statt mit der Gelegenheit, sich mit den Experten und KollegInnen in einer lockeren Atmosphäre auszutauschen und die Netzwerke zu erweitern.

### Zweiter Tag 09:00h – 17:00h

- Umgang mit Verhandlungstaktiken
- Fallstudie „Bauherrenmodell“ mit Verhandlung
- Verhandlungsvorbereitung „Verpackungsdilemma“
- Erste Verhandlungsrunde
- Feedbackrunde und Coaching.

### Zweiter Tag 19:00h – 20:00h

- Geplant: Seminarkabarett mit Frank Astor zu einem aktuellen Thema aus der Berufswelt der Einkäufer, die ultimative Ergänzung zum Seminarinhalt.\*)

### Dritter Tag 08:00h – 16:00h

- Weitere intensive Verhandlungsrunden
- Nachbereitung und Vorbereitung zu den jeweiligen Verhandlungsrunden
- Feedbackrunden und Coaching inhaltlich sowie zur persönlichen Wirkung in der Verhandlung.
- Präsentation und Diskussion der Verhandlungsergebnisse
- Review, Lernvertrag, Zertifikate.

\*) **Alternativ:** Diskussionsforum